

## ЕВОЛЮЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПОТРЕБ В СИСТЕМІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЮДИНИ

канд. екон. наук Н.М. Жовнір

*Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка*

Економічна, господарська діяльність є об'єктивною складовою життя суспільства на будь – якому етапі його розвитку. Призначенням економічної діяльності людей є створення необхідних умов функціонування самого суспільства, тобто створення предметів споживання та інших матеріальних цінностей, які задовольняють їх первинні потреби. Відносини людей в процесах економічної, господарської діяльності вивчає широке коло наук: політична економія, економіка, фінанси підприємства, менеджмент, серед яких важливою є економічна теорія.

Економіка – це один із багатьох елементів суспільства, тісно пов'язаних з соціальною структурою і соціальними процесами. Відповідно економічна теорія покликана досліджувати економічне життя, розвиток економіки як соціальний процес, який викликаний активністю соціальних суб'єктів, інтересами, потребами, взаємодією соціальних спільнот. Особливий інтерес виявляє економічна наука до взаємодії економічної та соціальної сфери, до взаємовпливу та взаємозбагачення економічних і соціальних процесів, вона зосереджується не на відокремлених явищах, тенденціях в економічному та соціальному бутті і навіть не на їх взаємозв'язку, а на механізмах, що породжують і регулюють ці взаємозв'язки. Не менше цікавить науковців вплив соціальних механізмів на перебіг та особливості економічних процесів, соціальні механізми регулювання економічних відносин, особливості поведінки соціальних суб'єктів. Перелік сучасного дослідження охоплює сукупність структур, процесів, пов'язаних із функціонуванням соціальних структур і соціальних відносин щодо власності, особливості взаємодії економіки, як соціального інституту із суспільством, соціальні функції економіки, форми регулювання економічних процесів, типи соціальної поведінки у різних соціально – економічних системах.

Економічна сфера є цілісною підсистемою (розглядаючи її відносно автономно від суспільства, ведуть мову про економічну систему) суспільства, що охоплює всі види виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг, необхідних для життєздатності людей. До неї належить держані, кооперативні, приватні, акціонерні та інші форми підприємства та власності, різні типи економічної діяльності (виробнича, фінансова, торгова тощо), а також різні типи економічних відносин між індивідами, спільнотами (колективами, об'єднаннями, регіонами, державами тощо). Їх взаємодія у процесі господарської діяльності це – економічна поведінка. Економічна поведінка – система соціальних дій, пов'язаних з використанням різних за функціями і приз-

наченням економічних цінностей (ресурсів) та зорієнтованих на одержання користі (вигоди, винагороди, прибутку) від їх обігу.

Вона є своєрідною характеристикою усіх процесів господарського життя суспільства, оскільки основою обороту економічних цінностей (благ, послуг, інформації) є численні, різноманітні за змістом індивідуальні та масові дії людей з метою задоволення своїх потреб, які є рушійною силою економіки. Потреба – це рухома сила, яка спонукає людей виробляти та здійснювати будь – яку корисну діяльність; це необхідність у певних речах, бажання володіти ними, відчуття нестачі, що виникає тоді, коли це бажання залишається незадоволеним. Потреби постійно змінюються та зростають. На особливості руху потреб звернув увагу американський учений Абрахам Маслоу, який визначив п'ять груп основних потреб, що перебувають у ієрархічному взаємозв'язку та запропонував спеціальну «піраміду потреб» (рис.), яка описує всю різноманітність людських потреб та бажань.

- 1 – Потреба у самореалізації.
- 2 – Потреба у визнанні.
- 3 – Потреба в любові та спілкуванні (соціальні потреби).
- 4 – Потреби у гарантіях.
- 5 – Фізіологічні потреби.

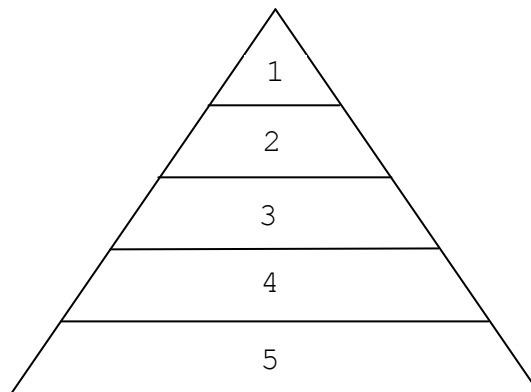


Рис. Піраміда потреб

Для отримання цих благ і задоволення своїх потреб люди вступають у економічні відносини. Економіка характеризує не просто відносини людей до речей і виникає не з простого, а з суспільного виробництва. Суспільне виробництво – це виробництво, для здійснення якого люди вступають у відносини між собою в суспільстві, що називаються економічними. Мова йде не про відносини взагалі (сімейні, релігійні, ідеологічні та ін.), а конкретно про відносини, пов'язані із виробництвом. Виробництво – це спосіб поєднання виробничих ресурсів : землі, праці, капіталу (будівель, обладнання) – та їх узгодженого, цілеспрямованого використання, а також поєднання різних сфер, галузей, видів виробництва.

Економіка – це складна система, що постійно розвивається, змінюється. Відповідно, змінюються і її суб'єкти. Суб'єкти сучасної економіки є

підприємці, працівники, які працюють за контрактами, підприємства та держава в особі Національного банку, центральних та місцевих органів влади. Перспективний розвиток економіки неможливий без таких її складових, як бізнес та підприємство. Як вже зазначалось, економіка кожного суспільства є сукупністю різноманітних видів діяльності, результатом якої є створення матеріальних і нематеріальних благ, їх рух до споживача для задоволення потреб. Однією з категорій бізнесу і, відповідно, складовою економіки, є підприємство, економічна діяльність.

Діяльність – вища форма розвитку, яка притаманна людині. Практика індустріально розвинених країн, де бізнес є основою розвитку економіки, а ринок виступає стимулом розвитку виробництва, виробила формулу виживання, яка позначена особливою простотою. Виявляється, що в ринковому механізмі ніхто з індивідів чи організацій свідомо не займається вирішенням цих проблем. Просто кожен робить свою справу, взаємодіючи на ринку то як виробник, то як споживач. Тут визначаються ціни і обсяг виробництва. Через узгодження між покупцями і продавцями розв'язуються одночасно всі проблеми. Перша з них – «що виробляти?» – визначається через гроші, що платить споживач за товар, який він вибрав, друга – «як виробляти?» – конкуренцією між виробниками, третя – «скільки виробляти і як розподіляти?» – обумовлюється співвідношенням попиту і пропозиції. Такий процес відбувається постійно у кожному способі виробництва, у різних економічних системах, де розвиваються ринкові відносини, а підприємство виступає як метод господарювання, тип мислення, спосіб життя. Господарська діяльність – це економічні відносини між людьми, або відносини між учасниками діла (справи), підприємництва. Беручи участь у «ділі», люди стають діловими людьми, чи бізнесменами, господарниками.

Отже, господарська діяльність є категорією ринку, тобто економічною категорією, а потреба її виникнення – закономірним історичним процесом. З розвитком суспільства розвивається і господарська діяльність, яка включає в себе економічні відносини суспільства і проявляє їх в господарській практиці.

Бізнес, у свою чергу має, свою стратегію і тактику. Стратегія бізнесу – максимізація вигоди (доходу, прибутку) у процесі укладання різних угод. Тактика – реалізація цієї стратегічної установки у відносинах з контрагентами в кожному окремому випадку з використанням конкретних умов здійснення, строків і предметів угод, тобто якими способами і методами буде реалізована стратегія бізнесу. Якщо мета бізнесу відповідає об'єктивній суспільній потребі, виражає назрілі потреби, то люди свідомо творять майбутнє. Якщо людина не ставить перед собою мету, то вона ніколи її не досягне.

Створення власної справи – завжди величезний ризик і подолання труднощів, які обов'язково виникають при народженні нового. Створюючи

нове власне діло (справу), бізнесмен-початківець повинен розуміти, що він буде не тільки користуватись благами, які обіцяють ці починання, а й нести всю повноту відповідальності за їх розвиток. Важливо визначити стратегію своєї справи, бачити перспективу її розвитку.

Про зростаючий інтерес до бізнесу з боку населення, ділових кіл і держави свідчить збільшення наукових праць з цього питання і кількості навчальних курсів бізнесу в університетах.

Бізнес служить своєрідним пусковим механізмом і провідником структурних змін в економіці і суспільстві. Ці зміни виступають як каталізатори економічного зростання, сприяють збільшенню випуску валового продукту. Якщо ігнорувати ці суперечності і не прагнути розв'язати їх, однобічно роблячи акцент на ринок, може створитись таке становище, коли стара система господарських відносин і механізму руйнуватиметься, а нову систему важко сформулювати, історія не знає прикладів переходу до ринкової економіки без опори на приватну власність.

Цільова спрямованість ділової діяльності людей полягає у задоволенні потреб та інтересів. У цих двох категоріях перехрещуються всі аспекти підприємництва, і з цього погляду вони є загальними, тобто наявними скрізь, де розвивається підприємництво. Специфіка потреб та інтересів, а також, і підприємництво визначається економічним та соціальним становищем людей. Підприємництво є водночас реалізацією їх інтересів та задоволенням потреб. Бажання підвищити свій добробут заохочує людину працювати ефективніше та продуктивніше, і це зрозуміло, тому що така праця, як правило, дає кращі результати.

Система стимулів – надзвичайно важлива характеристика системи підприємництва. Очікування винагороди виступає як рушійна сила підприємництва, що стимулює підприємців виробляти більше, а роботодавців – витрачати ресурси раціонально. Стимули, виконуючи свою роль з обслуговування підприємництва, мають різний вплив на ставлення людей до праці. Так, матеріальні стимули спонукають до праці в надії на винагороду, духовну – на суспільне визначення, соціальні – на кращі умови. Проте, незважаючи на різні способи впливу на суб'єкти підприємництва, функція у стимулів одна – активізувати підприємницьку діяльність. Саме в умовах підприємництва у людей з'являється можливість створити власну справу, зайнятися тією працею, яка їй подобається, де вона може реалізувати власні ідеї, інтереси, потреби, де праця стає стимулом її діяльності.

Конкуренція – це суперництво, змагання за досягнення найкращих результатів, економічна боротьба між фірмами (підприємцями) за найбільш вигідні умови виробництва та збуту товарів. Економічна конкуренція - це суперництво між підприємцями щодо задоволення власних інте-

ресів, пов'язаних із продажем виробленої продукції, виконанням робіт, наданням послуг одним і тим самим споживачем.

У своєму прагненні для задоволенні потреб споживачів підприємець реалізує власний економічний інтерес, лише вступаючи у змагання за споживача, намагаючись виштовхнути свого суперника зі сфери виробництва. Конкуренція є об'єктивною закономірністю становлення і розвитку підприємництва, важливою передумовою впорядкування цін, сприяє витісненню з виробництва неефективних підприємств, раціональному перегрупованню ресурсів, захищає споживача від диктату виробників.

Для практичної організації підприємницької діяльності потрібні знання з багатьох дисциплін. Зокрема, курс «економікс» як теорія і практика ринкового господарства дозволяє зрозуміти макроекономічне середовище, безпосередню практику ринкової організації виробництва. Це наука про саморегуляцію економіки на основі економічної свободи її учасників. Головне питання «економікс» полягає у з'ясуванні закономірностей, причин і факторів, що визначають ринкову ціну товару, переходу індивідуальних витрат виробництва у суспільну ринкову ціну. Маркетинг уособлює сукупність знань про таку систему організації роботи фірми, за якої виробничі рішення виносяться на основі спеціального вивчення вимог ринку, їх прогнозу та управління. Маркетинг означає, що виробник товарів або продукції, послуг від пасивної функції виробництва і пропозиції товарів переходить до активної полі функції форсування попиту поряд із виробництвом товарів.

Головною метою маркетингу як засобу організації підприємницької діяльності виступає створення й функціонування системи регулювання. Винятково велике значення у підприємницькій діяльності посідає менеджмент, що є узагальненням практики раціонального управління комерційним підприємством. Це пов'язано з ускладненням технології виробництва та зростання вартості устаткування, загостренням конкурентної боротьби, поліваріантністю результатів підприємницької діяльності. Менеджмент розглядає фірму як соціальну ланку ринкової системи господарювання, в якій відбувається управління фінансами, маркетингом, менеджмент персоналу, виробництва та інші напрямки мобілізації колективних зусиль.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Жовнір Н.М. Регіональний менеджмент формування якості праці / Н.М. Жовнір // Монографія. – Полтава: Видавництво УМВС, 2015. – 220 с.
2. Жовнір Н.М. Зв'язок регіональної інноваційної політики із показниками якості праці в регіоні. Новітні наукові дослідження 2015: 3б. наук. пр. Матеріали 5 міжнародної науково-практичної конференції. – Софія: Болгарія, “Бял ГРАД-БГ” – 2016. – С. 62–70.
3. Балашов А.М. Сучасні проблеми соціального захисту населення України / А.М. Балашов // Економіка та держава. – 2015. – №1. – С. 82 – 83.